CENTRE DE GESTION AGRÉÉ RÉGIONAL DE HAUTE NORMANDIE

La FABRIQUE **de COMPÉTENCES**

Guide des formations proposées
Septembre à décembre 2015

CGA REGIONAL DE HAUTE-NORMANDIE

FABRIQUE
DE COMPÉTENCES

FORMATIONS

- Coeur de métiers 05
- Se démarquer de la concurrence 13
- Ressources informatiques 21
- Gérer son entreprise 29
- Développement professionnel 37

CONFÉRENCES SPEED LEARNING

- Généralisation de la mutuelle pour les salariés : obligations de l'employeur 44
- Prévention de la pénibilité 45
- L'intergénérationnel : comment travailler avec les générations X, Y et Z 46
- Accompagner la Transmission / Reprise de votre entreprise 47

NOUVEAU SERVICE

SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL

- Week-end automnal à Chantilly 48

MODE D'EMPLOI

- Bulletin d'inscriptions 50

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

Frédérick HUBIN
Administrateur délégué à la formation, Adhérent CGARHN

Patricia CARGNELLO
Responsable de la formation

Gilles GAYET
Assistant de formation

Sylvie PLY
Assistante de formation

La formation continue au CGARHN, au travers des stages de formation gratuits proposés aux 7 600 adhérents, est résolument **devenue votre « FABRIQUE DE COMPÉTENCES » depuis plus de 25 ans**.
L'acte de formation reste l'indispensable outil de développement de toute activité et le meilleur moyen d'anticiper et de répondre aux problématiques d'aujourd'hui et de demain.

Prévoir, innover, créer, développer, ce sont là les préoccupations permanentes de tous nos adhérents... Ce sont aussi les nôtres !
Vous trouverez donc dans la nouvelle édition de votre guide Formation, une offre toujours renouvelée, au plus près de l'évolution des enjeux économiques, de l'actualité juridique et de vos besoins « Métiers ».

Comme vous le savez, nos sessions de formation accordent une large place aux exercices pratiques et au partage d'expériences tout en s'appuyant sur des outils pédagogiques pertinents et adaptés, car il n'est d'apprentissage constructif et pérenne que celui qui sait **rester au plus près de la réalité professionnelle et conjoncturelle.**

Différents formats vous sont donc à nouveau proposés ce semestre.
Nos formations courtes, les « SPEED LEARNING », les sessions de 3 heures ou d'1 journée, ou plus longues comme les cycles de 2 à 5 jours permettant d'approfondir et acquérir de façon très opérationnelle de nouvelles pratiques et compétences, sont à votre disposition.

Le CGA Haute Normandie est toujours à la disposition de ses adhérents, l'équipe du service formation ne déroge pas à cette vocation.
Alors n'hésitez pas à nous contacter car nous saurons vous écouter, répondre à vos questions et probablement vous orienter au regard de vos besoins spécifiques, des particularismes de votre activité professionnelle et de votre disponibilité.
Alors, à très vite dans nos stages de formation.

Patricia CARGNELLO
Responsable de la formation

Frédérick HUBIN
Administrateur Délégué à la Formation.

Formations

COEUR
DE MÉTIERS

AGRICULTEURS

- La transmission de son exploitation agricole 06
- La vente directe plus efficace 07
- MSA : la gestion des cotisations sociales 08

PAYSAGISTES

- Les clés de la conception paysagère 09

RESTAURATEURS

- Les fondamentaux du marketing appliqués aux Cafés Hôtels Restaurants 10
- Accueillir, vendre et servir en restauration 11

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

AGRICULTEURS

La TRANSMISSION de son EXPLOITATION AGRICOLE

L'organisation de la transmission d'une exploitation agricole constitue une opération complexe qui exige une connaissance des dispositifs juridiques et fiscaux usuellement utilisés.

- Le point sur les nouvelles dispositions.
- Les différents schémas juridiques possibles en agriculture.
- Les pièges à éviter.
- La transmission :
  Quand transmettre votre exploitation ? Que transmettre ?
  Comment transmettre ? À quelle valeur ? À qui transmettre ?
- Le mécanisme des plus-values.

Lieu et date FORGES-LES-EAUX	jeudi 05 novembre 2015
Public	Agriculteur
Horaires	14h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Maître Julien FORGET Spécialiste du droit agricole

AGRICULTEURS

La VENTE DIRECTE PLUS EFFICACE

NOUVEAU

Savoir vendre en direct sur les marchés, sur l'exploitation ou aux professionnels.

- La stratégie :
  Prix de vente, argumentaire, temps de commercialisation, tableaux de bord...
- La communication :
  Publicité, logo, image du produit, clients potentiels, clarté du message...
- L'accueil :
  Signalétique, répondeur, téléphone, exploitation...
- La vente :
  Tenue, contact, vocabulaire, techniques de vente.
- Les courriers et documents :
  Lettre commerciale, tarifs, prospectus, mails...
- La commercialisation :
  Sur les foires, les marchés, sur la ferme, aux professionnels...

Lieu et date ROUEN	lundi 09 novembre 2015
Public	Agriculteur
Horaires	09h30- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Patrick CHAUB IPVS

NOUVEAU

AGRICULTEURS

MSA : la GESTION des COTISATIONS SOCIALES

Connaître les évolutions récentes et leur impact en matière de cotisations et de prestations : couverture maladie, retraite...

- Les cotisations sociales personnelles :
  Maladie, maternité, retraite de base, retraite complémentaire, invalidité-décès, allocations familiales, CSG/CRDS.
- Le calcul des cotisations :
  Déclaration des revenus, cotisation provisionnelle, régularisations. Le cas particulier des activités annexes.
- Le conjoint collaborateur.
- La préparation de la retraite :
  Le droit à l'information. L'âge pour l'ouverture des droits. Les modalités pour demander la retraite. Le mode de calcul de la retraite. L'indemnité de départ.
- Questions/réponses.

Lieu et date FORGES-LES-EAUX	mardi 13 octobre 2015
Public	Agriculteur
Horaires	14h30- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Intervention	d'un conseiller en protection sociale de la MSA

Les CLÉS de la CONCEPTION PAYSAGÈRE

NOUVEAU

Permettre aux participants de s'initier à une démarche et une méthodologie s'approchant au plus près de leurs besoins.

Répondre aux différentes problématiques liées au site à aménager.

Cette formation permettra aussi aux participants de s'inscrire dans la notion de «concept» et de mettre en place une méthodologie nécessaire à l'aboutissement d'un projet.

- Initiation à l'aménagement paysager :
  La conception paysagère : concevoir, conception, concept. Philosophie paysagère. Notions de paysages. Règles paysagères.
- Mise en place de la réflexion pour l'aménagement paysager :
  Analyse du site. Le plan d'actions. Composition d'une bonne ambiance. Aménagement du site. Entretien du site.
- Apports de solutions d'aménagement pour un site :
  Réalisation d'une étude sur un cas pratique. Etablissement d'un plan de l'existant. Etablissement d'un plan de masse. Etablissement d'une esquisse. Rédaction d'une notice expliquant l'aménagement choisi.
  Etablissement d'un croquis d'aménagement.

Le paysage est de plus en plus au coeur des réflexions dans différents domaines. La connaissance de certains principes et règles de l'aménagement paysager permet de concevoir, imaginer et créer un décor prenant en compte les différentes utilisations de l'espace et les désirs du client.

Lieu et date ROUEN	lundi 07 décembre 2015
Public	Paysagiste
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Christophe FRERY Paysagiste conseil

RESTAURATEURS

Les FONDAMENTAUX du MARKETING appliqués aux CAFÉS HOTELS RESTAURANTS

NOUVEAU

Acquérir et maîtriser les techniques pour concevoir une carte et des menus alléchants et vendeurs.

Faire de sa carte (menus, vins, autres boissons) une pièce maîtresse en termes d'organisation, de commercialisation et de gestion.

Définir son ou ses produits et services selon les principes du « carré d'as ».

Mettre en place les supports nécessaires pour réaliser des actions de communication efficaces et adaptées à son établissement.

- Situer le client au coeur de sa stratégie :
  Qui est-il ? Que veut-il ? Comment consomme-t-il ?
- Bâtir une stratégie commerciale cohérente :
  Cerner et connaître son marché. Composer une offre "produits" séduisante et vendeuse, en application des principes d'Omnès.
- Comprendre les éléments constitutifs du produit CHR :
  Mes "plus" dans le service. Le carré d'as.
- Concevoir des supports commerciaux pertinents et adaptés :
  Menus, cartes, ardoises et brochures. Mesurer la performance de ses propositions.
- Communiquer efficacement :
  Le bon message au bon moment, le bon support.
- Comprendre les règles de l'e-marketing :
  La force du site internet et des réseaux sociaux.

Lieux et dates	
ROUEN	lundi 02 novembre 2015
EVREUX	lundi 07 décembre 2015
Public	Professionnel de la restauration
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Joël DELAUNAY Spécialisé en Hôtellerie-Restauration

NOUVEAU

RESTAURATEURS

ACCUEILLIR VENDRE et SERVIR en RESTAURATION

Améliorer l'accueil, développer les ventes et la qualité du service.

Gérer les conflits et les désaccords avec les clients.

Augmenter la satisfaction "client" dans les métiers de bouche.

- Servir et satisfaire les clients.
- Valoriser son offre et ses techniques de vente.
- Gérer les conflits et les désaccords avec les clients.
- Développer ses compétences.
- Améliorer la relation avec les clients.

Après la cuisine et la qualité des produits, le service est l'une des clés de la réussite dans la restauration.
BISTROT
de Tradition

Lieu et date ROUEN	lundi 02 novembre 2015
Public	Professionnel de la restauration
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Eric LIBERGE Spécialisé en Hôtellerie-Restauration

Formations

SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

- Les clés d'une vitrine de Noël réussie 14
- Utiliser les techniques de négociation au quotidien 15
- Répondre aux Offres Publiques 16
- Stimuler votre efficacité commerciale par le jeu théâtral 17
- Redonner envie de consommer 18

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

Les clés D'UNE VITRINE de Noël RÉUSSIE

L'aménagement d'une vitrine est primordial pour l'image et le chiffre d'affaires de votre commerce. La vitrine reste le meilleur outil de communication : elle doit attirer l'œil des clients et susciter immédiatement l'intérêt pour les produits proposés.

Prendre conscience de l'importance du rôle de sa vitrine dans l'augmentation du chiffre d'affaires.

Découvrir les critères auxquels penser pour réussir celle-ci.

Apprendre à construire sa vitrine et à optimiser son impact commercial.

Chaque participant apporte des photos de sa vitrine et de ses précédentes réalisations. Groupe limité.

- Approche marketing et commerciale d'une vitrine :
  Outil de communication (image, positionnement, prix, événement). Impact client (comportements et motivations d'achats). Diaporama de photos à commenter (piocher des idées et aiguiser son œil).
- Concevoir une vitrine de Noël :
  Quelle histoire raconter ? Comment la décliner sur une image ? Impact psychologique des couleurs et des matières. Exercice pratique : chacun choisit son thème et le décline.
- Construction de la vitrine selon les règles d'étalage :
  Les 3 éléments clés d'une vitrine attractive. Différents modèles de composition. Mise en place du décor : quel support choisir ? Les atouts du numérique : tendances actuelles. Eclairage : principal, secondaire, différents types. Informations commerciales et légales. Matériel nécessaire et lieux de fourniture.
- Exercice pratique : chacun dessine sa vitrine.
  (Dessin individuel, liste du matériel à prévoir, étapes de mise en place).
- Clés de réussite :
  Notions de merchandising en relais de la vitrine, à l'intérieur du point de vente. Mesure des résultats.
- Plan d'action : Noël et après ?

Lieu et date ROUEN	lundi 16 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Claudine BLANCKAERT CB2M

Utiliser les TECHNIQUES de NÉGOCIATION au QUOTIDIEN

La négociation constitue une des activités les plus courantes et les plus fondamentales de la vie moderne.
Hélas, nous négocions davantage « au feeling » qu'en nous appuyant sur des processus structurés.

Changer nos perceptions : la négociation, ce n'est pas la guerre ! Faire passer "l'EGO" vers la "NEGO".

Réussir à obtenir des contreparties en échange de nos concessions.

- Quel est le processus de négociation ?
- Se préparer efficacement.
- Constituer des équipes et des binômes de négociateurs efficaces.
- Quels sont les « profils de négociateurs » ?
  Comment les autres vous perçoivent-ils ?
- Quelles sont les erreurs que la plupart des personnes commettent ?
- Les alternatives à la négociation.
- Comment éviter l'impasse ?

Lieu et date ROUEN	jeudi 05 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 16h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Véronique LEROY Spécialiste de la satisfaction du client

NOUVEAU

RÉPONDRE aux OFFRES PUBLIQUES

Mieux comprendre les enjeux des marchés publics.

Maîriser parfaitement le vocabulaire et les procédures de la commande publique.

Savoir rechercher les consultations en cours.

Analyser et décrypter les annonces et les documents de consultation.

Rédiger et optimiser sa candidature aux marchés publics.

Connaître les principes et le fonctionnement de la dématérialisation.

Suivi des stagiaires pendant un délai de 30 jours à compter de la date de formation.

- Le cadre général de la commande publique :
  Les dispositifs réglementaires. Les principes fondamentaux. Les acteurs de la commande publique.
- Les différentes procédures de marchés publics :
  Les marchés en procédures adaptées. Les marchés formalisés. Les autres procédures.
- Mettre en place une « veille juridique » efficace :
  Connaître les seuils de publicité. Rechercher les annonces en cours. Décrypter les annonces et établir une fiche de synthèse.
- Le dossier de consultation des entreprises :
  Comment le retirer. La composition et l'analyse du dossier de consultation. Demander des informations complémentaires le cas échéant.
- Les spécificités liées à certains marchés :
  La sous-traitance et la cotraitance. Le groupement conjoint ou solidaire.
- Les documents de réponse :
  Le règlement de la consultation et la liste des documents à fournir. Où trouver les imprimés obligatoires. Le formalisme imposé pour répondre à la consultation.
- Les critères de choix des offres :
  Les attentes du pouvoir adjudicateur et le système de notation.
- La candidature et la préparation du dossier de réponse :
  La rédaction du mémoire technique. La préparation de l'offre financière. Remise papier et/ou dématérialisation. La négociation.

Lieu et date ROUEN	jeudi 26 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Jade PEREIRE Achat public conseil

Pédagogie théâtrale : les participants sont amenés à repérer leurs compétences commerciales existantes et à apprendre à les utiliser à l'aide d'exercices et d'improvisations. Exercices de théâtre autour de la rencontre, l'observation, l'écoute, la répartie, la fluidité verbale et les niveaux d'énergie.

STIMULER votre EFFICACITÉ COMMERCIALE par le JEU THÉÂTRAL

Renforcer par les techniques du jeu théâtral
ses capacités de persuasion, de négociation
et de savoir-être commercial.

ATELIER 1 :
Comment aborder la relation client autrement ?
Savoir pratiquer l'écoute active. Savoir s'adapter à la psychologie des différents clients. Trouver le juste équilibre entre l'aplomb et l'écoute.

ATELIER 2 :
Jouer sur le savoir-être commercial
Décrypter la personne en face de vous : poignée de main, gestuelle, micro-expressions du visage. La répétition des gestes justes, des intonations justes et l'acquisition de bons réflexes de vente.
Lâcher prise : faire confiance à son intuition et sa capacité d'expression, savoir improviser et repérer les moments charnières d'un échange commercial.

Lieux et dates	
ROUEN	lundi 28 septembre 2015
LE HAVRE	lundi 16 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Frédérick LE BRET
Comédien et formateur en développement comportemental	

Redonner ENVIE de CONSOMMER

NOUVEAU

Acquérir les outils d'analyse permettant de mieux connaître, mieux comprendre le comportement du client.

Organiser une veille commerciale permettant d'innover en termes d'offres.

Piloter la ressource « client ».

- Connaissance des clients : de quoi s'agit-il?
  Acheteurs/utilisateurs/prescripteurs.
  Décideurs/utilisateurs/ influenceurs.
  Bien distinguer ses clients en appréciant finement les 3 niveaux de clientèle.
- La motivation d'achat, le chaînon manquant :
  Qu'est-ce qui motive mes clients ? Quelles sont leurs habitudes ?
  Quel est le pouvoir/vouloir d'achat ? Identifier les motivations rationnelles et les motivations irrationnelles.
- Le paradoxe des besoins clients :
  Les 4 types de besoins et savoir créer un besoin.
- Innover pour répondre aux besoins client :
  L'innovation de l'offre peut-elle toujours répondre au besoin client ?

Lieu et date ROUEN	lundi 23 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Yves ALTOBELLI Idesia' Consult

Formations

RESSOURCES INFORMATIQUES

- Découvrir WINDOWS 8 22
- Mettre en forme un document publicitaire et l'envoyer 23
- Créer des factures avec EXCEL et suivre l'évolution de son activité 24
- Gérer efficacement son activité avec CIEL gestion commerciale 25
- Formation web très concrète et optimisée pour la petite entreprise 26
- Dépanner son ordinateur et sa connexion internet 27

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

ENVIRONNEMENT PC

Découvrir WINDOWS 8

Connaître les nouvelles fonctionnalités de Windows.

Savoir gérer ses applications, ses dossiers et ses fichiers.

Maîtriser le paramétrage et la configuration des ressources : réseau, Wifi, utilisateurs, sécurité.

- Gérer la page d'accueil et les vignettes dynamiques.
- Utiliser la Charm bar, la Switch bar.
- Afficher toutes les applications.
- Utiliser le clavier virtuel et tactile.
- Accéder au bureau et l'organiser.
- Personnaliser l'espace de travail et l'arrière-plan.
- Epingler des programmes à la barre des tâches.
- Utilisation du Windows Store.
- Gérer les ouvertures de session.
- Contrôler la sécurité.

Pré-requis : Maîtrise du clavier et de la souris.

Lieux et dates	
BERNAY	jeudi 05 novembre 2015
YVETOT	jeudi 12 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Formateur en bureautique, internet et retouche d'images

METTRE EN FORME un DOCUMENT et L'ENVOYER

Formation 2 jours

Connaître les bases d'utilisation d'un traitement de texte.

Mettre en page un document publicitaire ou un courrier.

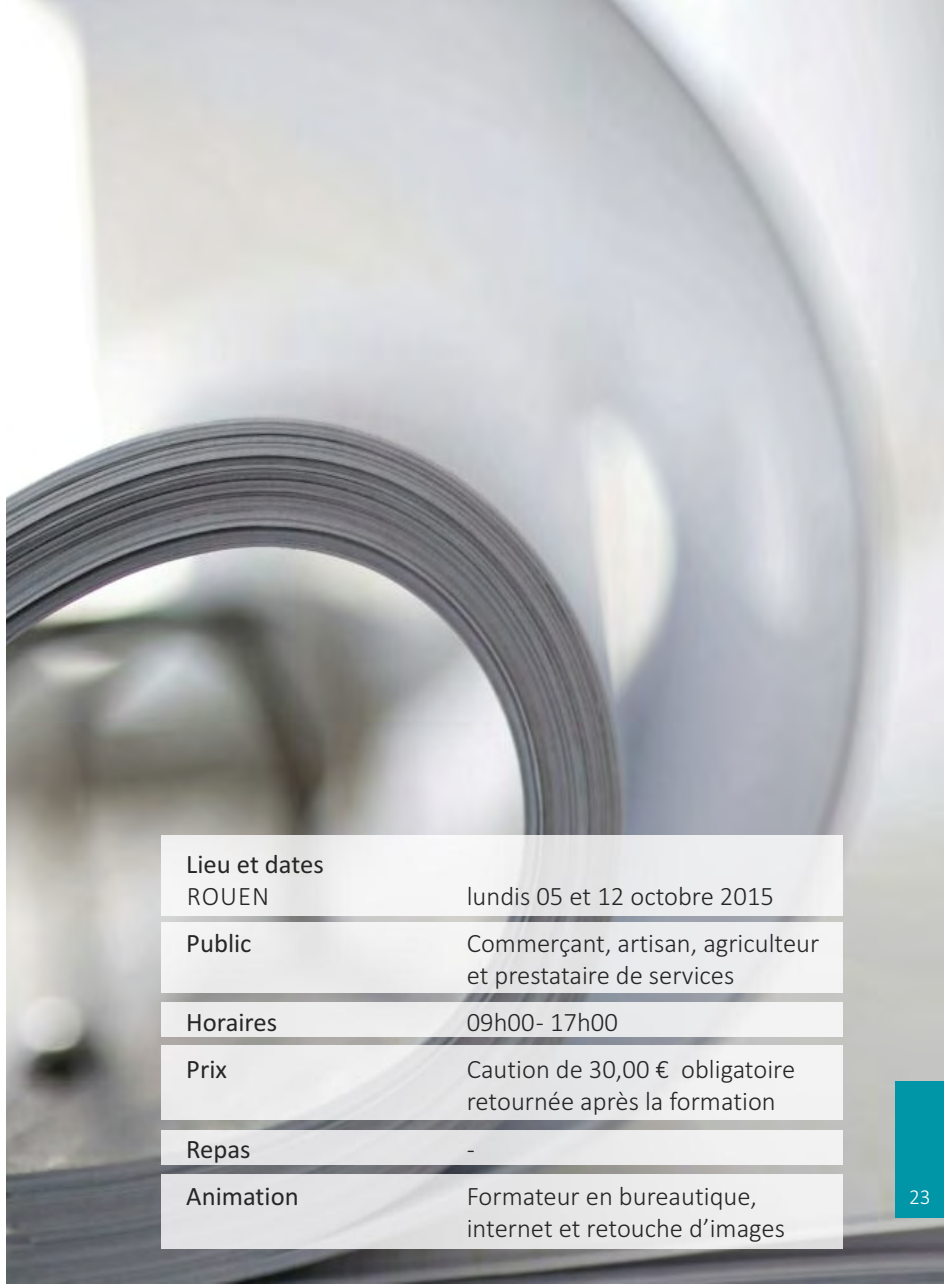
Savoir créer un modèle de document.

Savoir créer des étiquettes et des enveloppes.

Créer un publipostage.

- Word initiation :
  Présentation de la fenêtre Word et des fonctions de base. Ouvrir un nouveau document (possibilité de travailler sur les documents publicitaires professionnels des participants). Saisir un texte. Se déplacer dans le document. Corriger et mettre en page. Insertion d'illustrations (logo, images, tableaux). Enregistrer et imprimer le document. Rechercher et ouvrir un document existant. Modifier la mise en page. Mettre en forme un texte. Vérification de l'orthographe et de la grammaire.
- Publipostage :
  Création d'un modèle de document. Création et utilisation des formulaires. Création d'une base de données. Edition d'étiquettes et d'enveloppes. Mise en place et création du publipostage. Fonctions avancées du publipostage pour personnaliser la communication.

Pré-requis : Maîtrise du clavier et de la souris.



Lieu et dates ROUEN	lundis 05 et 12 octobre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Formateur en bureautique, internet et retouche d'images

EXCEL ET TABLEAUX CROISÉS DYNAMIQUES

Créer des FACTURES et SUIVRE L'ÉVOLUTION de son ACTIVITÉ

Formation 2 jours

Connaître les bases d'utilisation du tableur.

Savoir créer un tableau et le mettre en page.

Savoir manipuler des formules.

Organiser et compléter les données pour mieux les exploiter.

Construire et mettre en forme des tableaux croisés dynamiques.

Ajouter des graphiques croisés dynamiques.

Pré-requis :
Maîtrise du clavier et de la souris.

- Excel initiation :
  Se déplacer dans une feuille de calcul. Saisir des données, sélectionner des cellules. Passer d'une feuille de calcul à une autre. Renommer, ajouter, supprimer une feuille de calcul. Saisir une formule. Saisir une fonction : de base, somme, moyenne, max, mini. Créer un graphique. Imprimer et mettre en page un graphique. Modifier, supprimer, déplacer des données. Ajouter et ajuster une ligne ou une colonne. Mettre en forme un tableau. Exercices pratiques.
- Tableaux croisés dynamiques :
  Avoir une base de données saine (base de données clients, chiffres). Convertir les données. Supprimer les doublons.
- Créer un tableau croisé dynamique.
  Ajouter des champs au rapport de tableau croisé dynamique. Paramétrer les champs. Grouper. Filtrer/ajouter des segments. Créer des champs calculés.
- Graphique croisé dynamique.

Lieu et dates ROUEN	lundis 23 et 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Formateur en bureatique, internet et retouche d'images

Gérer EFFICACEMENT son ACTIVITÉ

NOUVEAU

Formation 2 jours

Apprendre et optimiser l'utilisation du logiciel Ciel gestion commerciale.

- Création et paramétrage du dossier :
  Coordonnées de la société. Codifier les bases et pièces. Définir les modes de facturation.
- Les bases :
  Renseigner les tables (TVA, Taxe Para Fiscale modes de règlement, autres listes). Enregistrer les données (représentants, articles, clients, fournisseurs).
- La gestion des ventes :
  Etablir les devis et enregistrer les commandes. Emettre et suivre les bons de livraison. Etablir les factures et avoirs. Suivre et encaisser les règlements.
- La gestion des stocks :
  Contrôler les entrées et les sorties de stocks. Editer l'inventaire. Effectuer la régulation des stocks.
- Le suivi de l'activité :
  Consulter le tableau de bord. Suivre et analyser l'activité. Editer les statistiques.
- Le travail sur les listes :
  Trier et rechercher les informations. Personnaliser et éditer les colonnes affichées.
- Les traitements périodiques :
  Générer un journal comptable. Transférer vers CIEL compta.
- Personnaliser les documents :
  Intégrer son logo. Modifier les colonnes affichées.
- Utilitaires :
  Sauvegarder et restaurer les dossiers. Contrôler et réindexer les données. Importer ou exporter les données.

Lieu et dates	
ROUEN	lundis 28 sept. et 12 octobre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Philippe GONCALVES PGconseil

SPÉCIAL TOUTE PETITE ENTREPRISE

NOUVEAU

Formation 5 jours

Découvrir une FORMATION WEB très CONCRÈTE

Une formation innovante : le participant sera équipé en début de formation d'un PC portable qu'il conservera entre les jours de formation et même au-delà s'il le souhaite, en l'acquérant pour 1 € !

Une formation / action accompagnée par des professionnels qui vous permettra d'optimiser les moyens nécessaires à la réussite de votre entreprisesur le web.

Gagner en mobilité et en productivité grâce aux outils Google.

Créer votre site internet et optimiser le nombre de visiteurs sur celui-ci.

Présenter vos réalisations en retouchant vos photos et en créant vos propres montages vidéo à diffuser sur Internet.

- Le choix de l'hébergeur.
- Mise en place de sa communication web : quel site web et plan de communication de l'entreprise.
- Création d'un site web Responsive sur WordPress : *auto adaptable sur smartphone et tablette.*
- La retouche et valorisation de ses photos pour intégration sur le site internet.
- Réalisation d'une vidéo pour diffusion sur YouTube et sur le site.
- Réalisation de parution digitale "Calameo" et intégration.
- Mise en place d'une page Facebook et création de liens sur le site.
- Découverte du Webmarketing.
- Optimisation de son référencement naturel sur Google.
- Initiation aux adwords : *Etre visible des internautes lorsqu'ils recherchent sur Google des produits ou services.*
- Valorisation de la page Facebook : quels moyens ?

Attention : groupe limité !

Lieu et dates PONT-AUDEMER	lundis 09, 16, 23, 30 novembre et lundi 07 décembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 60,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Emmanuel DA COSTA Webenoo formation

NOUVEAU

Dépanner son ORDINATEUR et sa CONNEXION INTERNET pour minimiser les pannes

Savoir comment réagir en cas de panne :
Ordinateur qui bloque au démarrage, lent, affichage de publicités sur le web, emails indésirables.

Utiliser les bons logiciels : maintenance, protection, optimisation, sauvegarde.

Savoir s'auto-dépanner : les bons comportements, les bons mots avec l'assistance technique éventuelle.

- Internet :
  Présentation générale des principaux FAI : Orange, SFR, Bouygues, Free (Fibre, câble, 4G 3G, ADSL). Connexion câblée RJ45, courant porteur CPL, Wifi, avantages, inconvénients. Quels navigateurs privilégier ? Quelles messageries : Webmail ou client messagerie ? Antispam (courriers non désirés) efficace. Gmail pour centraliser vos adresses email d'autres FAI.
- PC sous Windows :
  Quel antivirus adopter ? Gratuit ou payant ? Présentation des principaux. Distinguer les vrais des faux anti-malware (maliciels), anti-spyware (espiogiciels). Lesquels sont réellement efficaces ? Comment réparer un PC devenu lent, envahi par les bandeaux ou pop-up publicitaires ? Supprimer les logiciels indésirables. Réparer le système endommagé Windows. Méthode de récupération des fichiers non sauvegardés avec Linux quand cela est possible. Solution extrême : reformater son disque dur, les précautions, méthodologie.

Apporter son ordinateur portable de préférence.

Lieux et dates	
DIEPPE	jeudi 01 octobre 2015
EVREUX	lundi 12 octobre 2015
LE HAVRE	lundi 02 novembre 2015
ROUEN	lundi 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	-
Animation	Laurent LIBMANN Consultant en informatique et internet

Formations

GÉRER
SON ENTREPRISE

- L'essentiel de la gestion 30
- L'essentiel de la gestion du personnel 31
- Assurance-vie, livrets, immobilier, actions ... Comment faire le bon choix 32
- Manager sereinement une équipe au quotidien 33
- Construire et conduire l'entretien professionnel 34

Un outil d'exception du CGA :
Accompagner la Transmission / Reprise de votre entreprise 35

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

L'ESSENTIEL de la GESTION

Votre Centre de Gestion a une mission en matière de prévention et de détection des difficultés économiques et financières des entreprises adhérentes.

Comprendre les documents comptables et financiers.

Savoir interpréter le compte de résultats.

Rechercher et comprendre les composantes du bilan.

Analyser son bilan.

Comprendre le Dossier de Gestion : le document remis par votre Centre de Gestion Agréé.

Mieux dialoguer avec son expert-comptable et son banquier.

Vous pouvez apporter votre Dossier de Gestion ainsi que d'autres documents comptables (bilan, compte de résultats ...) afin de poser des questions relatives à ces documents.

- Le Dossier de Gestion, le compte de résultats, le bilan et les ratios.
- Définitions et interprétations des chiffres clés.
- Quels types de dysfonctionnement peut-on voir apparaître ?
- Comment apparaissent les difficultés financières ?
- La capacité d'autofinancement : à quoi ça sert ?
- Tous les éléments indispensables à connaître pour optimiser la gestion de son entreprise.

Lieux et dates	
BERNAY	lundi 28 septembre 2015
ROUEN	lundi 16 novembre 2015
LE HAVRE	lundi 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Jean-Pierre CORLAIX Expert Comptable

L'ESSENTIEL de la GESTION du PERSONNEL

NOUVEAU

Formation 2 jours

Découvrir l'environnement juridique de l'administration du personnel dans une Très Petite Entreprise.

S'acquitter des obligations légales.

- Découvrir l'environnement juridique :
  Règles du droit social : Code du travail, Conventions collectives, Accords de branche, Accords d'entreprise. Découvrir la réforme de la formation continue. Mettre en place une veille sociale et appliquer les changements de disposition légale, conventionnelle ou règlementaire. Tenir à jour les registres obligatoires. Respecter les obligations d'affichage. Connaître le rôle et les missions des interlocuteurs externes de l'entreprise.
- Maîtriser la gestion des contrats de travail :
  Connaître les formalités relatives à l'embauche. Constituer les dossiers des salariés : les principales informations à conserver et nécessaires à la gestion quotidienne. Cerner les différents statuts contractuels existants. Suivre la période d'essai et connaître les obligations de renouvellement de cette période ou de rupture.
- Gérer le temps de travail :
  Respecter les obligations légales. Organiser le temps de travail. Respecter la réglementation de la protection de la santé des salariés.
- Gérer les sanctions disciplinaires, la modification ou la rupture du contrat de travail :
  Faire face aux absences injustifiées. Appliquer les sanctions disciplinaires. Changer les conditions de travail. Modifier le contrat de travail. Connaître les conséquences administratives du départ du salarié. Mettre en œuvre les procédures à respecter jusqu'à la clôture du dossier.

Lieu et dates ROUEN	lundis 09 et 23 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	40,00 €
Animation	Maxime CAUCHY Avocat au barreau de Rouen

La rigueur budgétaire actuelle a un impact direct sur les protections sociales et les régimes de retraite par répartition. Par conséquent, la constitution d'un patrimoine personnel, aussi modeste soit-il, devient une nécessité.
Or aujourd'hui, les placements bancaires rapportent peu, les actions font l'objet d'une grande défiance, l'immobilier serait trop cher, quant à l'assurance-vie...
Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite se constituer une épargne à long terme en particulier pour sa retraite, et qui s'interroge sur les bonnes options à prendre dans le contexte économique actuel.
Elle apporte aux participants des repères essentiels à la compréhension de l'environnement économique actuel ainsi que des outils de comparaison et négociation en matière d'épargne et de placements.

Assurance-vie, livrets immobilier, actions ... COMMENT FAIRE le BON CHOIX ?

Connaître les bases des différents placements et leur fiscalité.

Avoir une idée précise de ce qui est le mieux adapté pour soi, selon ses objectifs.

S'adresser au bon interlocuteur selon ses besoins.

Mieux négocier les frais visibles et opaques, les garanties, les taux,...

Avoir une meilleure protection contre des choix hasardeux, aux risques mal évalués.

- Point sur l'environnement économique et l'évolution des taux d'intérêt.
- L'épargne à court terme : livrets, épargne logement, placements bancaires.
- Actions et obligations : comprendre comment ça marche ; évaluer risques et potentiels.
- L'assurance-vie : le placement préféré... mais quel est son avenir ?
- L'immobilier : beaucoup de solutions, une fiscalité de l'immobilier de rapport souvent lourde... mais un outil irremplaçable !
- Exemples de stratégies d'épargne.

Lieu et date ROUEN	jeudi 05 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h30- 16h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Georges BILLAND Form. consultant, ancien banquier

Manager SEREINEMENT une ÉQUIPE au QUOTIDIEN

Connaître les différents styles de management.

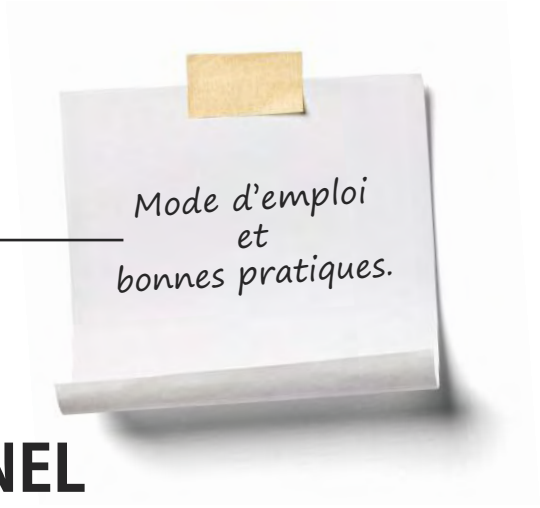
Comprendre le fonctionnement de son équipe.

Construire son autorité.

Adapter son management pour une meilleure efficacité.

- Les différents styles de management :
  Identifier les différents types de managers. Choisir le meilleur style de management selon les situations rencontrées.
- Fonctionnement d'une équipe :
  Qu'est-ce qu'une équipe et comment se construit-elle ?
  Les conditions pour qu'une équipe soit efficace. Fixer des objectifs motivants. Gestion des collaborateurs jeunes... et moins jeunes.
- Construire son autorité :
  S'imposer avec doigté mais fermeté. Les ingrédients du charisme personnel. Recadrer fermement sans rompre le dialogue.
- Des relations professionnelles efficaces :
  Développer ses qualités de communicatnt. Favoriser les remontées d'insatisfaction. Savoir dire les choses : formulation des besoins, des dysfonctionnements... Comment déléguer ?

Lieu et date ROUEN	lundi 12 octobre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Pascal GALLIER Vakom



CONSTRUIRE et conduire L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

La réforme de la formation professionnelle instaure un nouvel entretien tous les deux ans, en vue d'examiner les perspectives d'évolution de chacun des salariés.

Connaître les tenants et aboutissants de l'entretien professionnel.

Maîtriser les notions clés de l'évolution professionnelle.

Acquérir une méthodologie de l'entretien professionnel.
S'approprier des outils personnalisés.

Nous privilégions une approche pédagogique qui s'inspire d'exemples réels exprimés par les participants afin d'atteindre les objectifs de l'action de formation.
Le contenu est adapté au groupe et personnalisé grâce à l'expérience de chacun. En outre, pour faciliter le transfert des connaissances et techniques acquises lors de la formation, l'intervenant favorise les échanges.

- Comprendre les enjeux de l'entretien professionnel.
- Maîtriser les notions clés de l'évolution professionnelle.
- Les 4 étapes de l'entretien professionnel.
- Conduire un entretien professionnel.
- Réaliser l'entretien professionnel récapitulatif tous les 6 ans.

Lieux et dates ROUEN LE HAVRE	 jeudi 08 octobre 2015 lundi 16 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Guilaine POINSOT Cegefop

Accompagner la TRANSMISSION / REPRISE de votre ENTREPRISE

NOUVEAU SERVICE

Depuis 2015, le CGARHN vous encadre, vous forme et vous accompagne pour une Transmission / Reprise réussie de votre entreprise.
Nous élaborons à vos côtés les synergies professionnelles permettant la réussite du Projet du cédant tout autant que celui du repreneur.

- Nos consultants vous suivent durant les moments « clés » de la démarche Transmission / Reprise.
- Le Repreneur décide de son propre Accompagnement / Formation.
- La démarche Transmission / Reprise est gérée avec la méthode de « Management de Projet ».
- Un carnet de bord accompagne le cédant et le repreneur.
- La démarche est tracée.
- L'objectif est la réussite de la Transmission / Reprise de l'entreprise.

Un outil d'exception créé par le CGARHN en collaboration avec la région Haute-Normandie.

Réunion d'information Lieu et date ROUEN	lundi 28 septembre 2015
Horaires	19h00- 20h00
Informations	Gilles GAYET 02 35 63 41 42 Sylvie PLY 02 35 63 79 75

Formations

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- Gestion de crise : gérer la criminalité de faible à moyenne intensité 38
- Préparer sa fin d'activité professionnelle avec optimisme 39
- Oser et libérer sa créativité 40
- Utiliser la PNL dans ses relations professionnelles 41

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

NOUVEAU

GESTION DE CRISE

GÉRER la CRIMINALITÉ de faible à moyenne INTENSITÉ

Appréhender le choc d'une confrontation avec la criminalité (actes de malveillance ou de vol, avec ou sans violence, jusqu'au vol à main armée). Explications des différents profils et modes d'action pour optimiser l'analyse des situations auxquelles on peut tous être confronté.

Savoir identifier une menace, une crise et savoir y répondre d'une manière adaptée afin de protéger l'ensemble du point de vente : Personnel et Clientèle.

Comprendre et gérer son stress.

Faire face avec sérénité aux personnes difficiles.

Formation spécialisée et adaptée aux risques inhérents au domaine d'activité des participants, mélangeant théorie et pratique au travers de cas concrets et de mises en situation. Formateur justifiant d'une expertise terrain issu du G.I.G.N.

- La communication de Crise :
  L'écoute active et la gestion des personnes difficiles.
- La gestion de Crise :
  Identification d'une menace - Les principes fondamentaux.
- Les menaces. Les vols à mains armée ...
- Méthode de fonctionnement.
- Attitude à adopter en cas de crise, en cas d'agression et en cas d'agression de haute intensité.
- La gestion de Crise pour l'équipe dirigeante :
  Mise en place d'un dispositif d'alerte : Organisation du point de vente. Relations avec les forces de l'ordre.
- Prise d'otage :
  Ce qu'il faut faire pendant la capture ou la séquestration.
- Le Tiger Kidnapping :
  Comment et pourquoi en parler.

Lieu et date ROUEN	lundi 23 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Alexis RICAUD Groupe Intervention Sûreté Protection Formation

PRÉPARER sa FIN D'ACTIVITÉ professionnelle avec OPTIMISME

NOUVEAU

Mieux se connaître et aborder sa nouvelle vie avec enthousiasme.

Optimiser ses potentialités et faire face aux pressions et tensions du passage à la retraite.

Donner du sens au temps libre.

Faire grandir et vivre ses passions.

Elaborer un nouveau projet de vie.

Générer de l'optimisme pour préparer une retraite enrichissante.

- Les 5 étapes pour se préparer à une retraite heureuse :
  Se préparer bien à l'avance. Eviter l'hyperactivité. Faire le point sur ses rêves et ses valeurs. Penser un projet de vie. Se considérer dans sa globalité.
- Bien vivre le changement :
  Prendre de nouveaux repères. Faire ses propres choix. Trouver un nouvel équilibre personnel. Répertorier ses envies, goûts, centres d'intérêts, sources de plaisir et d'épanouissement. Savoir gérer l'instant présent. Travail collectif sur les croyances et leur influence sur le vécu de la retraite.
- Découvrir ses potentiels inexplorés :
  Dynamiser sa force mentale. Hygiène et équilibre de vie. Cultiver une pensée positive.
- L'élaboration d'un " projet de vie " :
  Le nouveau rapport au temps et la recherche du rythme qui nous est propre. Bâtir un nouveau projet de vie et se préparer à assumer de nouveaux rôles. Mise en pratique de la méthode de «l'intelligence collective» pour compléter et enrichir les projets de vie des différents participants.

Lieu et date ROUEN	lundi 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Jean-Pierre MARRIGUES SIRIA Consultants

OSER LIBÉRER sa CRÉATIVITÉ

Cette formation en créativité fournit les outils et méthodes pour favoriser la créativité, stimuler l'imagination et élaborer des idées nouvelles.
En laissant chacun dépasser ses freins et exprimer sa créativité, l'entreprise favorise le dynamisme, l'innovation et enrichit les rapports humains.

Découvrir son profil créatif et s'en servir pour incarner une posture créative.

S'entraîner à la flexibilité créative.

Utiliser activement des outils de créativité experts.

Stimuler les comportements créatifs des personnes qui entourent l'entreprise.

Discerner et développer ses capacités créatives dans le monde professionnel. Lever les freins à la créativité, à l'imagination et penser différemment.

Acquérir le processus créatif : le "Live-Sucess".

- Développer ses capacités créatives :
  Oser se présenter "créativement". Dynamiser sa créativité en créant un projet "en live". Décoder son processus créatif.
- Lever les freins :
  Adopter les 7 attitudes créatives. Élargir son champ de vision avec la bi-association. Sortir de la procrastination avec le planning créatif. Franchir le pas de l'imagination. Bâtir sa propre stratégie de créativité.
- Résoudre les problèmes créativement : les 10 traits psychologiques des créatifs :
  Développer les caractéristiques psychologiques des tempéraments créatifs. Poser un départ de projet : percevoir puis analyser. Produire des idées : imaginer. Confronter les idées au problème : trouver des solutions. Évaluer les solutions : Imaginer, trier et sélectionner.
- Pratiquer 3 outils de production d'idées :
  Les "3 vœux" pour trouver des solutions innovantes. Le "Live-Sucess" pour élargir sa vision. La "Matrice de découverte" pour imaginer et créer de nouveaux projets.
- Les outils pour trier et sélectionner les idées.

Lieux et dates ROUEN LE HAVRE	 jeudi 01 octobre 2015 lundi 07 décembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Jean-Pierre MARRIGUES SIRIA Consultants

Utiliser la PNL dans ses RELATIONS PROFESSIONNELLES

NOUVEAU

Développer sa flexibilité personnelle et relationnelle.

Etablir une relation de confiance avec ses interlocuteurs.

Gagner en efficacité dans la prise de parole, la négociation, les échanges...

Renforcer ses ressources personnelles.

- Les bases et les présupposés de la PNL liés à la communication. Comment trions-nous l'information ? Comment construisons-nous nos représentations ?...
- Les différents niveaux de communication.
- Des outils pour mieux communiquer : *la calibration, l'ancrage...*
- Observer, écouter, questionner le méta modèle.
- Maintenir une relation de confiance positive et constructive.
- Développer sa capacité à être influent.
- Savoir s'orienter « objectifs » et « solutions ».

La programmation neuro-linguistique (PNL) est une méthode avérée pour communiquer de manière constructive et positive avec les autres et atteindre ses objectifs.

Lieu et date ROUEN	lundi 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	09h00- 17h30
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Repas	20,00 €
Animation	Stéphan RUSÉ Form. coach et praticien PNL certifié

Conférences

SPEED LEARNING
DU CGARHN

- Généralisation de la mutuelle pour les salariés : obligations de l'employeur au 1er janvier 2016 44

- Prévention de la pénibilité 45

- L'intergénérationnel : comment travailler avec les générations X, Y et Z ? 46

- Accompagner la Transmission / Reprise de votre entreprise 47

Informations et inscriptions
Gilles Gayet- 02 35 63 41 42- gilles.gayet@cgarhn.org
Sylvie PLY- 02 35 63 79 75- sylvie.ply@cgarhn.org

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire

Lieux et dates	
LE HAVRE	lundi 28 septembre 2015
ROUEN	jeudi 01 octobre 2015
EVREUX	lundi 02 novembre 2015
Public	Chef d'entreprise avec salarié(s)
Horaires	18h00- 20h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Conférence suivie d'un cocktail offert	
Animation	Intervenant de l'ORIFF-PL

NOUVEAU

SPEED LEARNING

GÉNÉRALISATION de la MUTUELLE pour les SALARIÉS OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR AU 1ER JANVIER 2016

En plus de l'obligation pour l'entreprise de souscrire un contrat auprès d'un organisme (mutuelle, assurance...) pour proposer à leur personnel une couverture collective avant le 1er janvier 2016, le chef d'entreprise doit bien appréhender le formalisme de mise en conformité demandé par l'URSSAF.

- Obligation de souscription.
- Rappel du cadre législatif.
- L'obligation minimum, les coûts, les garanties, les comparaisons.
- Cas de dispense possible pour le salarié.
- Comment anticiper cette obligation.
- Le formalisme à respecter.

NOUVEAU

SPEED LEARNING

PRÉVENTION de la PÉNIBILITÉ : le COMPTE PERSONNEL DE PÉNIBILITÉ

Connaître et comprendre les nouvelles obligations.

Comment identifier les risques.

Mettre en œuvre ces nouvelles règles.

La loi du 20 janvier 2014 portant sur la réforme des retraites a instauré une mesure phare : le compte de pénibilité.
Ce compte est basé sur un système de points et est pour partie entré en vigueur au 1er janvier 2015 permettant ainsi aux salariés exposés à des tâches pénibles de partir à la retraite plus tôt ou de pouvoir bénéficier d'une formation.

- Qui est concerné ?
- Les facteurs de pénibilité.
- Les obligations de l'employeur.
- Le fonctionnement du compte pénibilité.
- Les modifications apportées.

SPEED LEARNING

CGA haute-normandie

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire

Lieux et dates	
ROUEN	jeudi 15 octobre 2015
EVREUX	lundi 16 novembre 2015
Public	Commerçant et artisan
Horaires	18h00- 20h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Conférence suivie d'un cocktail offert	
Animation	Intervenant de l'ORIFF-PL

L'INTERGÉNÉRATIONNEL : comment TRAVAILLER avec les générations X, Y ET Z

NOUVEAU

Génération Baby-Boomers (1945-1964) / Génération X (1965-1978)
Génération Y (1979-1993) / Génération Z (1994 ...)
Le mode professionnel se trouve aujourd'hui face à une situation exceptionnelle : 3 à 4 générations, très différentes, cohabitent au sein de nos entreprises et tentent de travailler ensemble.

Cette situation entraîne des difficultés d'adaptations comportementales et des approches différentes quant aux méthodes de travail. Cet état de fait n'en reste pas moins une réelle opportunité de progrès pour chaque entreprise et pour chaque collaborateur.

Pour réussir à faire de cette situation quelque peu complexe, un levier de continuité et de progression au sein de nos organisations, il est désormais nécessaire de comprendre les fonctionnements de chacune de ces générations afin d'établir une passerelle de dialogue et d'organisation nécessaire à la réussite d'une collaboration fructueuse.

De la hiérarchie à l'interprétation nouvelle de l'autorité, du tout activité à la priorisation de la qualité de vie au travail, de la notion de carrière à la possibilité d'opportunité, ce choc générationnel nécessite de nouvelles façons de travailler et de nouvelles mentalités afin de mieux amortir ce phénomène naturel et logique qui nous fait désormais entrer de plein fouet dans la modernité du XXIe siècle.

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire

Lieu et date ROUEN	lundi 30 novembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	18h00- 20h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Conférence suivie d'un cocktail offert	
Animation	Frédérick HUBIN SEPTEMBRE Consulting

NOUVEAU SERVICE

SPEED LEARNING

ACCOMPAGNER la TRANSMISSION / REPRISE de votre ENTREPRISE

Depuis 2015, le CGARHN vous encadre, vous forme et vous accompagne pour une Transmission/ Reprise réussie de votre entreprise.

Nous élaborons à vos côtés les synergies professionnelles permettant la réussite du Projet du cédant tout autant que celui du repreneur.

- Nos consultants vous suivent durant les moments « clés » de la démarche Transmission / Reprise.
- Le Repreneur décide de son propre Accompagnement / Formation.
- La démarche Transmission / Reprise est gérée avec la méthode de « Management de Projet ».
- Un carnet de bord accompagne le cédant et le repreneur.
- La démarche est tracée.
- L'objectif est la réussite de la Transmission / Reprise de l'entreprise.

SPEED LEARNING

CGA haute-normandie

Ce qu'il faut savoir et ce qu'il faut faire

Lieu et date ROUEN	lundi 28 septembre 2015
Public	Commerçant, artisan, agriculteur et prestataire de services
Horaires	19h00- 20h00
Prix	Caution de 30,00 € obligatoire retournée après la formation
Conférence suivie d'un cocktail offert	
Animation	Frédérick HUBIN SEPTEMBRE Consulting

Le lieu

Auberge du Jeu de PAUME***** Relais & Châteaux à CHANTILLY. Un Hôtel unique sur un site d'exception... Jardins, château, chevaux, spa.
Situé au cœur du Domaine de Chantilly, l'Auberge du Jeu de Paume représente le raffinement à la française, dans un esprit très XVIIIe siècle.

Le programme

Explorer le Château de Chantilly, son histoire à travers le Musée de Condé, visiter le Musée vivant du cheval installé dans les Grandes Écuries, se perdre dans le parc ou se détendre au spa...le choix est vaste, les émotions assurées.

Atelier cuisine : réalisation de la fameuse crème Chantilly et dégustation de choux à la crème,...

En option, promenade à cheval d'1 heure en forêt. (débutant accepté). 50,00 € / personne.

Week-end Automnal à Chantilly

11 et 12 OCTOBRE 2015

CGA haute-normandie

Attention
changement
de dates
11 & 12 octobre

Un week-end Formation ...
2 axes de réflexion et de progrès

Séminaire résidentiel

WEEK-END AUTOMNAL À CHANTILLY

De l'art de s'adapter aux nouveaux modes de consommation.

Décrypter les nouveaux comportements et attentes des consommateurs. Connaître les bonnes pratiques pour s'adapter concrètement aux nouveaux modes de consommation.

- **Panorama des modes de consommation**
  Rétrospective et évolutions récentes. Les tendances qui font les modes de consommation de demain.
- **Comment s'adapter aux nouveaux modes de consommation**
  Comment analyser son offre en regard des attentes. Communiquer, c'est quoi ? Quelques astuces efficaces et à moindre coût pour rendre son activité visible dans un contexte de consommation en pleine mutation (produits ou services).
- **Ces présentations seront ponctuées par deux ateliers pratiques** sur des cas concrets liés aux problématiques rencontrées par les adhérents.

Intervenante :
Florence COURNOT,
Formation et Conseil en Marques et Communication.

Reconnaître le Burn-Out et s'en prémunir.

- **Le burn-out**
  Définition de l'épuisement professionnel ou burn-out. Les causes, les personnes à risques. Stress chronique ou burn-out, quelle différence ? Reconnaître les symptômes, psychologiques et physiques. Quelques mesures préventives. Comment traiter le burn-out ?
- **Les solutions**
  Qu'est-ce qu'une thérapie émotionnelle ? Pour quels objectifs ? Méthodes existantes et pratiques. Qu'est-ce qu'un blocage émotionnel ? Quel lien entre les blocages émotionnels et le burn-out ? Identifier les causes de stress.
- **Gérer son stress au quotidien**
  Les 5 Règles d'Or : Ne pas stresser – Ne pas ressasser – Ne pas culpabiliser – Se protéger des gens négatifs – Vivre l'instant présent. Gestion du stress au quotidien. Les 8 circuits principaux.
- **Où trouver des informations complémentaires ?**

Intervenante :
Victoria HAUTIN,
Thérapeute.

Informations et inscriptions
Patricia CARGNELLO 02 35 63 57 99
patricia.cargnello@cgarhn.org

Dates
Dimanche 11 octobre 2015
et lundi 12 octobre 2015

Prix
382,00 € / personne en chambre double tout compris.
Option : Promenade à cheval d'1 heure. (50 € / personne)

MODE D'EMPLOI
DES FORMATIONS

Gratuit !

Le coût des conférences et des stages est compris dans votre cotisation annuelle.

Pour toutes les formations, il vous sera demandé un chèque de caution qui vous sera retourné en fin de stage. En cas d'annulation de votre part, vous devez prévenir le Centre de Gestion au minimum 5 jours avant votre formation. Dans le cas contraire, la caution sera encaissée.

Pour tous !

Nos rendez-vous de formation sont accessibles aux adhérents mais également à leur conjoint(e) et collaborateurs.

Dans la limite des places disponibles.

Partout !

Les formations du CGARHN sont réparties sur toute la Haute-Normandie : Rouen, Le Havre, Dieppe, Evreux, Yvetot ou encore Forges-les-Eaux, Bernay et Pont-Audemer.

Reportez-vous aux informations spécifiques en bas de page de chaque formation pour connaître les lieux.

Simple !

Le bulletin d'inscription (p. 51-52) ou sa photocopie est à renvoyer complété au CGARHN, à l'adresse ci-dessous. Il doit être accompagné du chèque de caution obligatoire (retourné en fin de stage).

Si un repas est prévu et que vous souhaitez y participer, le règlement s'effectue également par chèque.
Ce deuxième chèque doit aussi être envoyé avec le bulletin d'inscription.

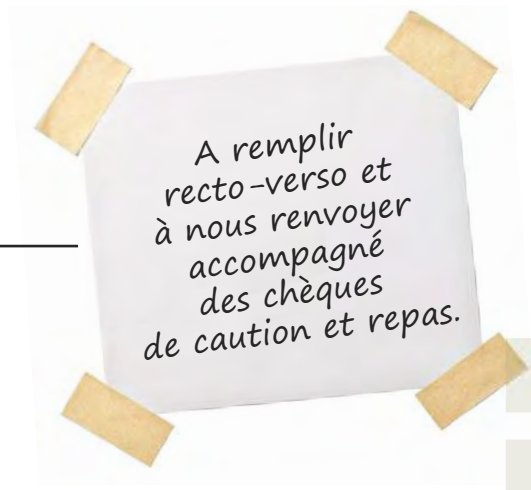
C'est parti !

Une semaine avant la formation, vous recevrez une convocation de stage vous précisant le lieu exact de la formation.

Coordonnées pour le bulletin d'inscription
CGARHN
57 avenue de Bretagne- BP 1049
76172 Rouen cedex 1

Coordonnées pour tout renseignement
02 35 63 41 42
02 35 63 79 75

BULLETIN
D'INSCRIPTION



Renvoyez-nous cette page recto-verso dûment renseignée pour vos inscriptions aux formations, séminaires ou conférences, au

CGARHN
57 avenue de Bretagne
BP 1049
76172 Rouen cedex 1

À noter :
Pour une meilleure organisation de votre comptabilité et de la nôtre, merci d'établir 2 chèques pour chacune de vos inscriptions (chèque de caution et éventuellement chèque pour le repas) **à l'ordre du CGARHN**.

Toute inscription vaut engagement.

Vous pouvez photocopier autant de fois que nécessaire cette double page.

N° d'adhérent : .....

Nom : .....

Prénom : .....

Profession : .....

Téléphone : .....

Portable : .....

Fax : .....

Site web : .....

e-mail : .....

INSCRIPTIONS

FORMATION . SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL . CONFÉRENCE

TITRE DE LA FORMATION	DATE ET LIEU	NOM ET PRENOM DES PARTICIPANTS	STATUT DES PARTICIPANTS *(Chef d'entreprise, Salarié, ...)*	PRIX *(frais de repas x nbre de participants)* *+ (frais conférence ou caution formation)*

Je joins à ce bulletin le ou les chèques de ..... €

Signature .....

Fait à ....., le .....

Les membres de la Commission de formation informelle (CFI) œuvrent avec le service de la formation et apportent leur éclairage sur les nouveaux besoins en formation des adhérents du CGARHN.
Ils contribuent à rendre les toutes petites entreprises pérennes.

La Commission de formation informelle existe sous sa forme actuelle depuis janvier 2001.

La Commission de formation informelle

Réflexions et échanges sur l'engagement des membres de la CFI.

« Etant adhérent depuis de nombreuses années et satisfait des formations libératrices des blocages offertes par notre centre, je suis venu à la commission formation pour **contribuer à pérenniser, partager le savoir, apporter des idées nouvelles pour les futurs besoins de formations des commerçants et artisans**. La formation devrait être obligatoire, surtout pour les liens humains, les partages, les rencontres, les échanges continuels entre participants ! La véritable **utilité de la formation est de maintenir, voire de faire progresser son niveau de connaissances** sur tous les points afin de rester sur la « ligne de flottaison » vitale à toute entreprise désirant croître. »
Alain AUBER. *Plombier*

« **Ensemble, nous sommes plus forts et nous profitons des connaissances des uns et des autres pour évoluer au sein de nos entreprises, encadrés par des formateurs compétents.** Nous avons besoin de nous soutenir et par le biais de la Commission formation, nous mettons en commun nos connaissances. Nous apprenons à nous surpasser grâce aux formations gratuites qui correspondent à nos besoins. »
Hélène CHEDEVILLE. *Coiffeuse*

« Participer à la commission formation du CGA, est un moyen, pour moi, de **rester en contact et à l'écoute des professionnels, de leurs problématiques et des enjeux à venir** ».
Régine DELPLANQUE. *Pharmacienne*

« **Individuellement, il est difficile de trouver les solutions à sa formation dans un cadre de travail en perpétuelle évolution**. Nos échanges, lors des réunions de la commission formation, permettent l'émergence de ces besoins en formation avec une utilité au plus grand nombre d'adhérents et par secteur d'activité. »
Christian DUJARDIN. *Cadeaux-épicerie*

« J'ai répondu positivement à la demande du CGA pour faire partie de la commission formation car adhérente depuis plus de 25 ans. Pour moi, **les formations sont un atout pour enrichir nos compétences professionnelles** et avec le CGA de Haute-Normandie, les sujets ne manquent pas.»
Patricia LANGLOIS. *Prêt-à-porter femmes*

« En trois mots, j'ai rejoint la Commission formation du CGARHN car :
Pourquoi faire des formations ?
Parce que **c'est utile : pour être reconnu, pour être performant, pour être plus sûr de son avenir**. »
Eric MOLLIEN. *Service après-vente chauffage*
Isabelle MOLLIEN.

« Lever le nez du guidon, une journée en formation oxygène le cerveau, et l'on s'aperçoit que l'on n'est pas tout seul à « ramer » dans la difficulté. Participer à ce groupe de travail ou participer à une formation me permet de découvrir d'autres horizons dans le monde du travail. Persistons dans la réalisation de nos rêves. »
Didier PINSON. *Ebénisterie*

« Le fait de participer aux formations du CGA depuis plus de 20 ans, m'a permis de **sortir de l'isolement que l'on éprouve lorsque l'on a une TPE**. Quand on m'a proposé de rejoindre l'équipe de la CFI, j'ai accepté immédiatement afin de faire partie d'un groupe et de participer à la recherche de nouvelles formations, utiles pour les indépendants. De plus, je ne manque jamais l'occasion d'en faire la promotion auprès des autres commerçants et artisans que je rencontre dans mon quotidien. »
Corinne RABY. *Boucherie charcuterie*

« A l'heure du tout internet, du tout communautaire et de la simplification, le CGA se positionne en tant que **Communauté des Gérants Actifs**. »
Olivier TAUTY. *Fabrication de matériel de levage et de manutention*

« C'est un plaisir de se «retrouver» sur l'avenir et faire connaître les spécificités de notre métier. En quoi, c'est utile pour l'ensemble des adhérents. **Je recherche l'information qui s'adapte le mieux aux adhérents** : appréhender aux mieux les nouvelles contraintes pour moins les subir, consolider les activités actuelles, créer et développer de nouvelles activités, positiver. »
Benoît BAYEUL. *Agriculteur*

Un outil d'exception créé par le CGARHN en collaboration avec la région Haute-Normandie.

NOUVEAU SERVICE

TRANSMISSION - REPRISE

un outil d'exception créé par le CGA Haute-Normandie

57 avenue de Bretagne - BP 1049 - 76172 Rouen cedex 1
contact : 02 35 63 57 99 - patricia.cargnello@cgarhn.org

CGA haute-normandie

CGA RÉGIONAL DE HAUTE NORMANDIE - FABRIQUE DE COMPÉTENCES

Retrouvez l'ensemble de notre offre de formation sur
www.cgarhn.org